

**LA MAISON BRIANSIAUX**  
**1796-1803**  
**AUX ORIGINES D'UNE RÉUSSITE COMMERCIALE**

PAR

NICOLAS GEORGES

---

**SOURCES**

L'étude de la réussite commerciale d'une maison lilloise repose sur l'utilisation du fonds Briansiaux qui constitue aujourd'hui la sous-série 3AQ des Archives nationales. Ce fonds immense (plus de quatre cents cotes pour la période 1792-1825) et pratiquement complet est l'un des plus importants que nous aient laissé les entreprises de l'ère pré-industrielle. Les Archives départementales du Nord ont fourni quelques renseignements biographiques ponctuels.

---

**INTRODUCTION**

L'année du Bicentenaire a permis à la recherche historique d'envisager à nouveau, dans le cadre de plusieurs colloques privilégiant l'approche macro-économique, l'impact des événements révolutionnaires sur le cours de l'économie française. Le projet qui préside à l'étude de la maison Briansiaux est moins ambitieux ; la conservation du fonds intégral d'une des plus grosses maisons de commerce de Lille permettait une étude à une échelle infiniment plus réduite mais attentive aux problèmes concrets et à la marche d'une entreprise, une étude où, surtout, la Révolution ne devait pas être posée *a priori* comme cause universelle ;

les documents eux-mêmes inclinaient, dans un premier temps, à ignorer 1789. Quelques notations d'une statistique préfectorale de 1810 posaient les étapes d'une croissance exceptionnelle dans un cadre typiquement dix-huitiémiste, celui du grand négoce, secteur phare du capitalisme d'alors, celui des vastes horizons qu'un simple coup d'œil sur la correspondance semblait élargir à l'Europe entière ; un cadre que pourtant tous les historiens s'accordaient à dire condamné. Il s'agissait, dès lors, de décrire un processus de développement dans des structures économiques classiques et de voir ensuite à quel point le cadre révolutionnaire avait pu l'influencer ; de chercher donc si les modalités d'une telle réussite étaient compréhensibles sans qu'il soit nécessaire d'y voir le résultat d'une véritable stratégie d'entreprise. Cette problématique détermine le plan d'ensemble de l'étude dont la première partie analyse la formation d'un espace commercial. La seconde partie est consacrée aux tentatives d'élargissement des horizons par la participation à des activités nouvelles de l'an X et la troisième aux cadres financiers de l'entreprise.

---

## PREMIÈRE PARTIE

### LES PROFITS DU NÉGOCE

---

#### CHAPITRE PREMIER

##### LES ANTÉCÉDENTS FAMILIAUX

François Briansiaux a vécu à l'articulation de deux mondes, celui du XIX<sup>e</sup> siècle et de l'ère libérale qui fit du *self-made man* le modèle d'une société, et celui de l'Ancien Régime où l'homme n'est jamais seul.

La famille Briansiaux n'a jamais quitté Dunkerque depuis la seconde moitié du XVII<sup>e</sup> siècle, sachant conserver quelques traditions durables : une solide fécondité jusqu'à la génération de François (sept à onze enfants connus par mariage), la fidélité à une activité traditionnelle à Dunkerque, celle des négociants armateurs, corsaires à l'occasion, exercée de père en fils depuis l'aïeul de François. Le paradoxe voulut que le nom tombât en quenouille dans la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle et que, malgré sa fécondité, la famille ne connût pas de réussite durable : son histoire sans problème ne fut émaillée que par deux ascensions fulgurantes et éphémères, celles de François lui-même et de son oncle Jean-Louis seigneur de Milleville, secrétaire du roi au parlement de Flandre et chevalier de Saint-Michel, qui fit faillite durant la guerre de Sept ans. François Briansiaux ne doit guère que son métier à sa famille ; il en fut également l'un des rares membres à quitter Dunkerque. Cadet d'une famille nombreuse, sans avenir dans le port, il suivit les armées révolutionnaires et s'installa à Lille après le siège de la ville, à la fin de l'année 1792.

## CHAPITRE II

## CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

*Principales étapes d'un enrichissement.* — François Briansiaux s'est marié une première fois en 1791 avec Isabelle Loriole, une Dunkerquoise. La communauté aurait alors disposé d'un capital médiocre, l'apport des époux se limitant à 4 000 livres t., sans immeubles. La phase active de l'enrichissement commença sans aucun doute à partir du Directoire. Briansiaux, qui fut épargné par la fiscalité sur les riches en l'an II, appartenait aux six cents personnages les plus imposés du département en l'an XI ; sa fortune faisait alors de lui un notable du Nord. En l'an VIII, sa maison disposait d'un actif net en supérieur à 270 000 livres t. qui la plaçait incontestablement dans le monde des grandes affaires.

Le second mariage constitue une autre étape importante dans la vie de l'entreprise en permettant à son chef d'accroître ses facultés dans le cadre réduit d'une société matrimoniale. Thérèse Vanderborght, veuve de Théodore Lefebvre, lui apportait tout le crédit de la puissante maison de commission Lefebvre fils. A sa mort, en 1811, l'actif net de la maison avoisinait les 800 000 livres t. Depuis l'an XII, Briansiaux était membre de la chambre de commerce ; il fut président du tribunal de commerce en 1806, conseiller municipal de 1810 à 1825. Le second mariage marque l'apogée de la maison Briansiaux dont la fin semble moins brillante.

La mort saisit Briansiaux en pleine activité. Les ressources du négoce furent toujours prépondérantes dans ses affaires. En l'an VIII, l'actif immobilier représentait 25 % de l'actif brut, 36,8 % en 1811, part modeste comparable aux bilans bordelais analysés par M. Butel. La signification des deux chiffres est différente : en l'an VIII, Briansiaux possédait un bois et deux maisons (il n'a jamais acheté de bien national de première main), sans qu'on puisse dire que ces acquisitions aient fait partie d'une politique immobilière définie. En 1811, en revanche, deux vastes domaines ruraux apparaissent au bilan pour plus de 400 000 francs. Il semble, en attendant des recherches futures, que Briansiaux ait réorienté ses affaires vers une activité de repli après l'établissement du blocus mais les valeurs du négoce restaient prépondérantes.

*L'expansion commerciale.* — L'entreprise connut une croissance exceptionnelle sous le Directoire, faisant passer son capital de 4 000 livres t. en 1792 à plus de 270 000 en l'an VIII. Les indices utilisés concordent jusqu'à l'an X : croissance annuelle de 20 % depuis l'an V pour les paiements mensuels, de 22 % de l'an IV à l'an VIII pour la valeur des marchandises traitées, de 34 % pour le volume de la correspondance. En l'an X, le volume des transactions décroît fortement à une époque où Briansiaux concentre ses facultés vers l'armement et les fournitures aux armées ; la reprise est cependant très nette en l'an XI avec l'écoulement des cargaisons coloniales. La crise véritable a lieu en l'an XII et accompagne la reprise des hostilités ; elle est suivie d'une nette reprise en l'an XIII. La chronologie est confirmée par l'évolution du bénéfice net et la croissance de l'actif net qui atteint 17,7 % de l'an IX à l'an XI. La crise de l'an XII et la reprise de l'an XIII sont bien marquées : le taux de rendement des capitaux passe de 17,3 % en l'an XI à 3,4 % en l'an XII et à 10 % en l'an XIII.

Avec près de 500 000 livres t. de paiements mensuels en l'an XI, la maison Briansiaux arrivait loin derrière les premières banques de Paris (entre 2 et 8 millions pour Greffulhe Montz et C<sup>ie</sup> entre 1789 et 1793), mais l'activité graphique

du comptoir, bon indice de l'activité générale de la firme, est très comparable à celle des grandes maisons de Marseille (sept lettres écrites par jour en 1801).

Témoin de l'activité de l'entreprise, la pratique épistolaire est elle-même le fruit de son rayonnement géographique et permet d'apprécier la constitution et l'évolution d'un espace commercial. De 1796 à 1803, ce dernier a peu varié ; espace très étroit, limité à quelques cantons entre Lille, Dunkerque et Saint-Omer, mais très dense puisque l'influence de l'entreprise descendait jusqu'aux nombreux bourgs qui maillaient l'ouest du département. Plus bas sur la carte, Paris est un pôle d'activité incontournable mais isolé ; au sud de la capitale, aucune ville n'a pu offrir de point d'ancrage solide à l'expansion. Le Nord lui-même offre plusieurs sujets d'étonnement ; Briansiaux n'eut quasiment aucune relation avec les villes manufacturières comme Amiens et ne touchait pas au textile du pays. Avec les départements belges annexés, sa correspondance fut aussi très épisodique : de 1796 à 1803, l'évolution ne se fit pas à leur profit mais à celui de Paris qui passa de 22,5 à 31,4 % de la correspondance.

Concentration géographique donc, mais à deux degrés : dans chaque ville, Briansiaux ne correspondait régulièrement qu'avec un cercle étroit de négociants. Une clientèle qui, elle, s'est largement renouvelée ; en 1803, Saint-Omer s'est effacée et les correspondants de la première heure n'occupent plus qu'une place très secondaire.

L'étude de la répartition géographique des factures permet de préciser l'image en donnant à Lille un rôle occulté par la correspondance. En valeur, 44,2 % des ventes, en moyenne, se font dans cette ville contre 25 % à Dunkerque de l'an IV à l'an XI. En revanche, Paris n'occupe ici qu'une place des plus réduites, les relations d'affaires étant essentiellement bancaires, dans un sens inhabituel puisque c'est Briansiaux qui offrait son crédit à ses amis parisiens. Autre preuve du rôle différencié des marchés : la clientèle lilloise est bien plus dispersée que celle des places de la correspondance (une facture moyenne s'y élève à 1 062 livres t. contre 3 024 à Dunkerque).

Les horizons de l'entreprise sont encore plus étriqués si l'on considère son approvisionnement. Briansiaux n'achetait de première main que certaines denrées du pays, le tabac en premier lieu, sa partie principale qu'il vendait en compte propre ou participation. Il ne vendait en revanche les denrées coloniales qu'à la commission et de seconde main en les achetant à la bourse de Lille. Il ne s'approvisionna jamais aux sources des arrivages coloniaux, pas plus qu'il ne fit venir les denrées françaises directement de leur lieu de production, non par routine mais, comme plusieurs échecs le prouvent, parce qu'il jugeait les risques trop grands et les frais trop importants, même en temps de paix.

La maison Briansiaux ne fut donc qu'une entreprise de redistribution purement régionale à l'articulation de deux courants d'échanges, l'un venant de Dunkerque, l'autre des ports du nord par l'intermédiaire des commissionnaires belges. En se plaçant à cet endroit précis du circuit commercial, Briansiaux semble avoir intégré tous les paramètres politiques et économiques du temps pour adopter un mode de développement original, sûr et rentable.

## CHAPITRE III

## LES RÉSULTATS

Ce sens évident des affaires allié à la passion du quart d'intérêt explique les résultats qui apparaissent dans deux comptes de profits et pertes reconstitués pour l'an VIII et l'an IX.

La politique commerciale de Briensiaux lui a permis de limiter ses pertes au minimum incompressible dans les structures de l'époque. Les pertes sur marchandises ne dépassent pas 2 % des pertes totales ; l'essentiel provient des frais financiers, escompte du portefeuille et intérêts sur avances de trésorerie, soit plus de 50 % des pertes. Tout le débat de l'époque sur l'intérêt de l'argent et la création des banques prend ici son sens. Les deux autres postes recouvrent le budget du ménage, qui dépassait 1 130 livres t. par mois en l'an IX, et surtout les frais généraux, tous commerciaux. Les traitements des commis y sont peut-être cachés, car Briensiaux n'a jamais voulu en faire mention et l'on ignore le nombre de ceux qu'il employait. Les frais de correspondance en représentent 12,5 %, guère moins que les salaires aux ouvriers de la fabrique de tabac (13,6 %) ; la marche de la fabrique pesait d'ailleurs très légèrement sur les résultats (200 à 210 livres t. par mois).

Les profits commerciaux comptent pour 53 % du bénéfice brut en l'an VIII, 33 % en l'an IX ; les profits sur commissions sont très réduits (9 % du total en l'an VIII) et l'essentiel provenait des ventes de tabac en compte propre ou participation, soit plus des deux tiers des bénéfices commerciaux. Les comptes à demi ou à tiers permettaient, là encore, de réduire les frais. Les deux autres postes regroupent les produits financiers, escompte et intérêts divers, notamment sur obligations hypothécaires, dont le montant est, là aussi, impressionnant : Briensiaux continuait la vieille tradition des négociants faisant la banque.

---

## DEUXIÈME PARTIE

## L'AN X : DE NOUVEAUX HORIZONS

L'an X, année de la grande flambée des affaires, fut pour Briansiaux l'occasion d'élargir ses horizons en se livrant à de nouvelles activités.

## CHAPITRE PREMIER

## LES FOURNITURES AUX ARMÉES

C'est Joseph Morel, son propre beau-frère, qui proposa à Briansiaux de l'associer pour moitié dans les fournitures aux hôpitaux militaires en l'an X. Morel, fils d'un ouvrier tisserand de Saint-Omer était devenu fournisseur en ayant fait ses armes dans l'administration de la guerre sous la Révolution et dans le négoce puisqu'il était également gendre de Joseph Delaville-Leroux ; filière d'ascension rapide, typique sous la Révolution.

Jusqu'en l'an IX, Briansiaux se contenta de lui servir de banquier puis participa directement à ses opérations qui concernèrent huit hôpitaux de la moitié nord de la France. Les six premiers mois des fournitures se déroulèrent fort bien, laissant un bénéfice net de 10 882 livres t. Le second semestre fut plus difficile : le gouvernement retarda ses paiements et d'importants stocks restèrent en magasin. Le taux de profit annuel s'éleva à 11,2 % pour le premier semestre mais le second fut déficitaire. Sur un total de fournitures de 448 509 francs pour l'an X, le taux de profit ne serait que de 0,6 % ; il eût été de 2 % seulement si, comme l'espérait Morel, un fonds de roulement de 120 000 francs eût suffi à faire tourner l'affaire.

En réalité, pour Briansiaux, l'opération fut encore plus mauvaise puisqu'il soutenait, au début de l'an XI, 100 000 livres t. de billets de Morel en circulation qu'il devait renouveler à l'échéance sous peine de faillite pour son beau-frère. Il lui fit réaliser ses domaines nationaux sans parvenir à le ramener à des affaires plus saines dans le négoce. A partir de 1803, Morel prit de gros intérêts dans les chauffages militaires du camp de Boulogne. Ultime spéculation : lorsqu'il déposa son bilan en 1806, il devait encore 25 000 francs à son beau-frère.

## CHAPITRE II

## REPRISE DES ARMEMENTS COLONIAUX À DUNKERQUE

Les Iles sont le second secteur où l'activité de Briansiaux s'étendit brusquement à des horizons jusque-là ignorés : il témoigne d'un esprit d'entreprise le faisant participer dès les préliminaires de Londres à l'effervescence nouvelle d'un port qui n'avait jamais connu une grande activité coloniale. Il s'associa à trois autres grands négociants de Lille et au capitaine Morel-Chamaux qui le chargèrent

de réunir la cargaison d'une frégate de 340-350 tonneaux, l'*Apollon*, pour Saint-Domingue. L'intérêt de cette expédition est évident ; il s'agit de savoir si dix ans de guerre avaient pu changer les caractéristiques structurelles du commerce colonial et si cette courte période de reprise fut bénéfique aux investisseurs.

L'*Apollon* quitta Dunkerque le 12 floréal an X pour être de retour début brumaire an XI. La campagne se déroula bien, malgré la fièvre jaune dans l'île. La marchandise s'écoula normalement et au comptant, ce qui permit d'éviter le phénomène des queues de créances de la fin de l'Ancien Régime. L'activité gardait ses principaux composants ; son caractère aléatoire, tout d'abord. Briensiaux avait fait charger à bord du navire l'*Amitié* plus de 20 000 livres t. de marchandises arrivées après le départ de l'*Apollon*. Le capitaine arriva dans l'île trop tard et ne put vendre qu'à perte en nivôse an XI sans pouvoir acheter des denrées désormais trop chères. Il partit pour Norfolk prendre cargaison de tabac et fut intercepté par la course anglaise le 8 juillet 1803.

Permanence également dans l'organisation d'une campagne. La mise-hors, s'élevant à 360 000 livres t., était tout à fait classique ; le navire en représentait 23 % et la cargaison, constituée de textiles pour l'essentiel, 65 %. La réussite de l'opération reposait sur elle.

Permanence, enfin, de la structure de la balance du commerce entre la France et Saint-Domingue, dont les mécanismes ont été démontés par M. Morineau selon lequel la valeur d'une cargaison doublait entre l'achat en France et la vente aux Iles, permettant à la métropole de n'être pas débitrice de ses colonies. Le coefficient entre l'achat des retours et leur vente en France aurait tourné autour de 1,2. Pour l'*Apollon*, ces coefficients furent respectivement de 1,8 et 1,2. Dans l'exemple présenté par M. Morineau, un coefficient de 2,5 liait le prix de la cargaison d'aller en France à la vente des retours. Il ne fut que de 1,8 pour l'*Apollon* ; une différence due aux droits extraordinaires levés par l'armée Leclerc (44 271 livres t.) et à de nouveaux droits d'entrée en France arrêtés en thermidor an X (80 246 livres t.). Ces sommes considérables ont largement pesé sur le profit que l'on peut estimer à 15 % l'an au maximum. Situation paradoxale puisque le gouvernement créait en pleine paix des droits nouveaux qui étaient dans la droite ligne de la guerre économique menée par le Directoire, alors que Bonaparte tentait de reconquérir Saint-Domingue.

### CHAPITRE III

#### PARTICIPATION AUX PÊCHES DUNKERQUOISES

La pêche restait l'activité principale de Dunkerque. Les liaisons d'affaires que Briensiaux entretenait avec l'armateur Dutoit illustrent certaines modalités du financement des armements comme les liens financiers organiques liant le port aux commissionnaires de Lille. Dans ce domaine, Briensiaux passa par la force des choses du service de banque à la participation directe.

Jusqu'en l'an IX, Dutoit s'est contenté de financer sa trésorerie grâce aux avances de caisse de Briensiaux en le remboursant en mandats à long terme. Le système fonctionnait mal : les difficultés passagères des pêches, mauvais temps, ventes médiocres, obligeaient l'armateur à faire renouveler des mandats d'ailleurs

peu négociables par son bailleur de fonds en attendant les fruits de ses immobilisations. Opération coûteuse qui alourdissait son endettement auprès du commissionnaire. En 1801, Dutoit, pour se libérer, ne pouvait plus qu'offrir des parts d'intérêt sur ses navires. Briansiaux acquit ainsi le tiers de deux corvettes et d'un sloop qui firent plusieurs campagnes de pêches au hareng en Islande et à Terre-Neuve jusqu'à l'automne 1802.

Début octobre, cependant, l'association était rompue, les deux hommes étant dans les plus mauvais termes. Briansiaux, avec raison, jugeait les résultats trop médiocres puisque le solde final était débiteur de plus de 10 000 livres t., compte non tenu de la valeur des navires, très diminuée. La vente du poisson n'avait jamais pu rembourser les frais d'armement.

Ces diverses tentatives connurent donc des réussites très partagées et la reprise du conflit ne pouvait que confirmer Briansiaux dans ses errements et son ancienne stratégie.

---

## TROISIÈME PARTIE

### PROBLÈMES FINANCIERS DE L'ENTREPRISE

---

## CHAPITRE PREMIER

### LA TRÉSORERIE ET LES CONTRAINTES DU MARCHÉ

Ce chapitre concerne avant tout le financement de la trésorerie puisque Briansiaux, qui ne s'est jamais associé, ne semble pas avoir connu de problème de financement à long terme.

Travaillant pour une large part en compte propre, il vendait des productions locales, tabacs ou huiles, qui s'achetaient au comptant aux cultivateurs tout en accordant des termes plus ou moins longs à ses clients. Comme commissionnaire, Briansiaux, normalement, n'avait pas à engager ses fonds mais il accordait fréquemment des facilités à ses bons clients. Dettes et emplois ne coïncidaient pas, mais la maison Briansiaux donne l'image d'une entreprise à l'aise ; ressources et emplois parcourent leur cycle plus d'une fois par mois tandis que l'argent ne rentre que 1,3 fois moins vite qu'il ne sort.

Les bilans confirment, de l'an VIII à l'an XIII, l'importance des valeurs de roulement. Les immobilisations déchurent constamment, de 60 % sur la période. L'armement comme la fabrique ne représentèrent toujours qu'une part modeste de l'actif. En revanche, les valeurs de roulement connurent une forte progression due essentiellement aux dettes actives en compte client, les stocks et le disponible restant toujours peu importants ; Briansiaux a cherché à augmenter l'intensité de la correspondance grâce à une efficacité croissante des capitaux.



## CHAPITRE II

## LES PAIEMENTS : MÉTAL ET PAPIER

*Importance des espèces métalliques.* — Peu de disponible, certes, mais des paiements mensuels importants. A la différence des négociants marseillais, Briansiaux éprouvait un réel besoin d'espèces métalliques. De l'an VIII à l'an XIII, près de 45 % des paiements se font en numéraire ; la caisse voyait transiter plus de 30 kg d'argent par jour au tarif de 1726. Sur cette période, la croissance des paiements en effets est bien plus forte et soutient la croissance globale de la firme, mais le numéraire résiste bien mieux à la crise de l'an XII.

La place ne paye pratiquement qu'en argent. L'ancien écu de 6 livres règne en maître : la pièce de 5 francs n'est acceptée qu'avec réticence et au tarif de l'écu puisque Lille compte toujours en livres.

La sphère purement commerciale compte assez peu dans les mouvements de caisse : les factures ne représentent en moyenne que 14,7 % des sorties d'espèces. L'essentiel des transits reflète la mutation nécessaire du support de valeur papier/métal : 60 % des entrées d'espèces et 39 % des sorties viennent de l'escompte ; son exigible plus liquide que ses emplois oblige Briansiaux à faire escompter 1,6 fois plus d'effets qu'il n'en achète.

*Les crises des paiements.* — Le papier commercial est donc loin de supporter tout le commerce ; les crises, du Directoire au Consulat, renforcent cette impression. Crises de confiance, elles touchent la circulation du numéraire avant tout. La bourse des escompteurs se referme, le papier ne peut plus se négocier qu'à forte perte ; le resserrement des espèces touche alors la circulation des effets qui ne peuvent donc suppléer à la rareté des écus puisque, à la différence de l'assignat, ils représentent de bonnes valeurs que l'on préfère garder en portefeuille plutôt que les brader. La déflation s'accroît et ralentit d'autant les transactions. Pour Briansiaux, le seul moyen est alors de solliciter ses débiteurs des places voisines qui lui envoient des écus par la diligence, malgré le coût.

*Le papier commercial.* — S'il n'est pas suffisant, le papier reste pourtant indispensable. Assurant 55 % des paiements, il n'a rien d'anonyme ; une lettre de change, par son adresse et ses signatures, est un concentré de la notion clé de l'époque : le crédit. Aussi n'accepterait-on pas n'importe quel papier. Les banquiers parisiens préféraient le papier sur bonnes banques, bien escomptable. A Lille, on escomptait aussi bien le papier marchand que celui sur banque ; Briansiaux se défiait seulement du papier politique qu'il ne regut jamais.

De la même façon, les effets n'étaient pas employés indifféremment. Briansiaux spécula très rarement en arbitrages bien qu'il en connût les techniques, peut-être parce que le papier sur la place ne s'y prêtait guère ; il s'agissait en majorité de lettres sur villes françaises se négociant à tant de %. Le change étranger, support de l'arbitrage, et la mutation des monnaies avaient rarement lieu. D'autre part, l'analyse prouve que Briansiaux n'acquittait que très peu de traites et qu'il préférait payer ses créanciers en remises ; l'ouverture de crédit ne se faisait qu'à des clients éprouvés dont on était sûr de recevoir provision. En cela, la place imitait l'exemple de la banque parisienne dont l'acceptation était l'un des services les plus appréciés. Inversement, l'entreprise avait les facultés suffisantes pour attendre les remises et

se dispenser de tirer sur ses débiteurs. La traite, en effet, était un moyen très efficace de mobiliser une créance mais pouvait embarrasser un correspondant momentanément gêné.

### CHAPITRE III

#### BANQUE ET COMMERCE

*Les services de la banque parisienne.* — C'est à partir de l'an X que Briansiaux commença à entretenir des relations suivies avec la haute banque : décision à mettre en relation avec ses activités nouvelles à cette époque. Sous le Directoire, seuls Haramboure et Bidart lui rendaient des services de banque : recouvrements de ses rares créances sur l'étranger, ouverture de crédit aux créanciers sous provision, service de trésorerie, surtout, en période de rareté d'espèces. Briansiaux tirait à court jour et remboursait à long terme ou envoyait du Paris pour en avoir le retour en écus. A partir de l'an X, il put compter sur 100 000 livres t. de crédit auprès des premières maisons, dont l'utilisation était soumise à de strictes conditions : aucun crédit à découvert, acceptations contre provision à soixante jours en remises à satisfaction. Reste à apprécier l'intensité du courant d'affaires ainsi créé.

*Influence financière de la capitale.* — Il n'est pas rare de trouver des allusions directes à l'influence de Paris sur le commerce lillois. Plus concrètement, entre 50 et 60 % des effets du portefeuille étaient tirés sur Paris. On a voulu savoir, cependant, si la spécialisation bancaire qui s'esquissait à Paris était indispensable aux affaires de Briansiaux.

En 1802, le montant global de son débit chez ses quatre banquiers ne dépassa pas 230 000 livres t. ; à la même époque, le volume mensuel de ses paiements s'élevait à plus de 430 000 livres t. D'autre part, de l'an VIII à l'an XII, seulement 30 % des effets tirés sur Paris l'étaient sur des banquiers. Il semble donc que ni Briansiaux, ni la place n'aient fait beaucoup travailler la haute banque. La raison en est simple : Briansiaux voulait bénéficier des facilités d'escompte auprès des caisses publiques par l'intermédiaire de ses banquiers. Or leurs services lui coûtèrent toujours au moins 1/2 % plus cher que ceux de la place. Aussi, plutôt qu'indiquer ses remboursements sur ses banques, il préférerait remettre du papier sur Paris, très abondant et tendant à devenir un moyen universel de paiement. Pour Lille, à cette époque, on ne peut sans doute pas parler de retard en matière d'encadrement bancaire du négoce.

---

## CONCLUSION

Du Directoire au Consulat, François Briansiaux a posé les fondements d'une réussite exceptionnelle et rapide. Le fait surprendrait peu pour l'époque si l'on ne précisait que son enrichissement fut des plus traditionnels, empruntant les voies classiques du grand négoce du XVIII<sup>e</sup> siècle. Le secret de Briansiaux fut sans doute d'avoir su adapter son activité aux circonstances en trouvant un mode de développement original, restreignant l'espace commercial pour limiter les pertes et fondant l'expansion sur l'intensification et le renouvellement de la correspondance plutôt que sur la dilatation des horizons de l'entreprise. Ce développement est le fruit d'une véritable stratégie et de choix conscients ; les réussites mitigées qu'il connut en l'an X ne pouvaient que le confirmer dans ses errements. Cette réussite traditionnelle, enfin, n'a pu avoir lieu que dans des structures économiques qui elles-mêmes n'avaient encore guère changé.

---

